

『羊蹄セルブ』工賃向上計画

(平成20年3月13日策定)

I 事業所の概要			
事業所名	羊蹄セルブ		
事業所種別	障害福祉サービス(就労移行支援・就労継続支援B型)	定員	40名
管理者	大代 貴輝	担当者	藤田 浩孝・土橋 祐司
開設年月	平成9年4月	新体系移行(予定)年月日	平成19年10月1日
所在地等	(〒044-0085) 住所 北海道虻田郡倶知安町字峠下114番地14 電話(0136)23-0425 FAX(0136)22-1985 e-mail selp@tukusien.com ホームページ http://tukusien.com		
設置主体	社会福祉法人黒松内つくし園		
運営主体	社会福祉法人黒松内つくし園		
開設目的(理念) (定款等から記載可)	多様な福祉サービスがその利用者の意向を尊重して総合的に提供されるよう創意工夫することにより、利用者が、個人の尊厳を保持しつつ、心身ともに健やかに育成され、又はその有する能力に応じ自立した日常生活を地域社会において営むことができるよう、低所得者に対する減免等を行い、利用者の自立を支援することを目的とする。		
運営方針 (定款等から記載可)	社会福祉事業の主たる担い手としてふさわしい事業を确实、効果的かつ適正に行うため、自主的に経営基盤の強化を図るとともに、その提供する福祉サービスの質の向上並びに事業経営の透明性の確保を図り、もって地域福祉の推進に努めるものとする。		
利用者の障害程度 (手帳の保有状況) (年月日現在)	身障	1級 8名、2級 11名、3級 6名、4級 3名、5級 4名、6級 5名	
	知的	A 1名、B 3名、B- 1名	
	精神	1級 1名、2級 1名、3級 1名	
	その他	1名(診断書等による者)	
利用者の男女の別	男性22名(平均年齢56.73歳) / 女性19名(平均年齢55.37歳)		
利用者への福祉的支援(観点)に関する特徴、配慮(送迎、余暇等)	一般就労を希望する利用者の知識・能力・技術向上が図れるよう職業指導をしている。また、一般就労等への移行に向けて、事業所内や企業における作業や実習をとおり、適性に合った職場探し、就労後の職場定着のための支援をハローワーク、地域障害者職業センターなどと業務連携して提供している。 また、福祉的就労を利用する者には生産活動にかかる知識、能力の向上および能力維持ができるよう努めている。(個々の障害・程度に応じた多種多様な作業を用意し、個々のニーズに応じた支援を行っている) そのほか、個々での通所が困難な利用者には事業所車輛による送迎サービス、利用者の健康や状態に留意して給食サービスも提供している。		

	(給食の献立は利用者の方々の意見を給食会議に反映し、多様な献立作成に努めている)
工賃向上対象以外の実施事業	児童養護施設、養護老人ホーム(2)、老人デイサービス事業、居宅介護支援事業、知的障害児施設、特別養護老人ホーム(2)、診療所、知的障害者更生施設(2)、共同生活援助、身体障害者療護施設、保育所、老人保健施設、短期入所療養介護、通所リハビリテーション、老人短期入所事業(3)、居宅介護等事業(3)、障害福祉サービス事業(7)、移動支援事業
工賃の決定・支払方法	配分金検討委員会(構成:施設長、事務長、指導員、支援員、利用者)にて、月額設定120万円の工賃を、前月売上げ、必要経費の状況を勘案し、当該月利用の利用者で配分する。 配分金検討委員会では、生産意識、勤務能力、勤務4項目(積極性、規律性、責任性、協力性)の評価基準により決定する。(評価は6カ月程度で見直し) また、決算、剰余金等の状況を勘案して期末手当を支給することもできる。

II 授産作業の内容

	作業名	内容(簡潔に説明)
①	納豆製造	施設内の工場で大豆の選別にはじまり、すべての製造過程を利用者が中心となり行っている。主な販路は倶知安町内のスーパー、町内外のホテルである
②	サンクリーン製造	汚れ取り化学万能布巾の縫製・製造をしている。 原反物の裁断、ミシン縫製、袋入れ等の一貫生産を行っている。 販路は、ホームセンター、葬儀店(香典返し用)である。
③	北海道電力受託作業	北海道電力よりビニールバンド(電柱標識盤取り付けバンド)、地上操作用ロープ(電柱配電スイッチ切り替え)、シングルフック(家庭用電気差込線加工)を受託している。
④	水産会社請負作業	水産会社より“かずのこ”化粧ケースの検査証シール貼りを請け負っている。

注1 作業に従事する利用者が多い順にすべて記載してください。行が不足する場合は、適宜、挿入してください。

Ⅲ 目標工賃の設定

(1) 目標工賃 ※「目標工賃設定シート」(エクセルファイル) から転記すること。

			目標			対 19 年度比 (%)
			現状 19 年度	20 年度	23 年度	
A	目標平均工賃 (円)	E÷F	30,000	36,000	48,000	160.0%
B	年間総収入 (千円)		34,495	41,393	63,200	183.2%
C	年間総原価(工賃除く)(千円)		18,163	20,595	39,189	215.7%
D	工賃支払前収支 (千円)	B-C	16,332	20,797	24,011	147.0%
E	年間工賃総額 (千円)		14,400	17,280	23,040	160.0%
F	年間延べ利用者数 (人)		480	480	480	100.0%

「C 年間総原価(工賃除く)」は、別添エクセルシートの「原材料費・仕入原価」とその他の経費を合計したのになります。

Ⅳ 目標達成に向けた取組

(1) 事業所全体

① 工賃向上を可能とする基本的前提

第三者機関による調査では納豆が好きという人は全国で70%いるということ。また北海道での納豆の年間消費は88億円で、全国平均4位という実情がある。

現在、当施設における納豆の最大生産量は手盛りを主としていることから3千食であるが、納豆製造機器の設備投資をすれば、最大で6千食の生産も可能となる。

これにより工賃支払前収支が上昇することになるので、平均工賃も上げることができるようになる。

② 取組の基本方針と具体的方策

基本方針	納豆製造事業に経営資源の選択と集中をおこない、現製品により市場開拓を図る。 これにより平成23年度までに、平成19年度比で66%以上のアップ、具体的には月額5万円以上を目指す。
具体的な取組方針	・現在の4授産作業の事業領域を見直す。 ・販路拡大から機器整備をしたことにより狭小となってしまった納豆工場と、受託作業を行っている作業場(納豆工場の約2倍のスペース)の転換をし、設備投資をする。

③ ②の基本方針に関する現状と課題

経営的な視点	現状では通所施設ということもあり、作業時間が限られてしまっている。 工場内の作業内容が繁雑で、作業ラインで稼働できる利用者が限られてしまっている。 このことから最大限の稼働を続けることは、利用者の疲弊を招き減退する恐れがある。 この点の作業環境の改善が課題である。
--------	---

福祉的な視点	利用者の十分な職業評価ができていない。 納豆工場の作業に携わっていない利用者の職業リハビリテーションを実践し、隠れた能力を引き出すことが課題である。
--------	---

④ 現段階で考えられる改善の方策と、行政、福祉団体、経済団体、企業、住民等に望むこと

<ul style="list-style-type: none"> ・ 高い水準の工賃を求める利用者の通所利用日数制限の緩和 ・ 活用できる町有財産の無償貸与
--

(2) 作業別の取組方針

※ 複数の作業科目がある事業所は、従事する利用者の多い作業から順に3つまで記載すること。

※ 取組方針欄は、該当項目を囲むこと。

※ 利用者の状態や福祉的支援についても考慮して記載すること。

作業名 ①	納豆製造作業
取組方針	強化 現状維持 縮小 撤退
理由	<p>(理由)</p> <p>納豆製造は施設の主要作業である。(全体の売上げ・収入の84%)</p> <p>現在は就労移行20名、就労継続B型20名、合計40名で事業の利用者が通所利用している。</p> <p>平成9年開設時から7年間で工賃は倍になった。(平成9年より平成18年度までで18,739,938円売上げ増)</p> <p>このことから職員・利用者も安堵し、さらなる工賃の高水準化に取り組んでいない現状がある。</p> <p>しかし、当施設の納豆は他社に負けない高品質であるため、取引を希望する顧客は増えるものの、稼働時間が限られていることから半ば飽和状態となっている。</p> <p>このようなことから北海道の納豆の年間消費は88億円、全国平均4位の需要があることに鑑み、職員・利用者の意識の高揚を図るとともに設備投資をし、平成23年には売上げを6千万円まで伸ばし、道内シェア0.7%を占めることを目指したい。</p> <hr style="border-top: 1px dashed black;"/> <p>経営環境分析 ※ 内部環境（〔強み〕、〔弱み〕）、外部環境（〔機会〕、〔脅威〕）を自己において整理することで、経営方針等を策定する材料とするものです。可能であれば記載してください。</p> <p>〔強み〕</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 研究開発として黒豆大豆を使った製品がある。 ・ 販売数は景気に左右されづらい製品である。 ・ 当施設の納豆製品には歴史がある ・ クレーム対応は早い。 ・ 地元で競争相手が少ない。 ・ 福祉施設で作っている。(売上げ÷(人件費+経費)ではない) ・ 他社にないふっくら感、豆の旨味を引き出して高品質感を実現している。

- ・平成 14 年、全道納豆鑑評会で二十三点の応募の中で優秀賞を受賞。
- ・ナットウキナーゼを研究している研究員とのつながりがある。(新製品の期待)
- ・大手のホテルに使ってもらっている。
- ・W、ひきわり等手盛りの物は手作り感がある。
- ・W、ひきわり個々で大きく、量も多いのでお得感がある。
- ・特注のフタのないW容器で作る際(盛る)や、ラベルつけなどの時の手間が少ない
→利用者が作業しやすい容器を使っている。
- ・こだわりの原材料として羊蹄の湧水を使用している。
- ・当地での製造に 60 年の歴史があり、顧客に根強いファン(固定客)が多い。

【弱み】

- ・現状の人員数、設備状況からすると生産能力は限界である。
- ・障害で作業種や作業量が制限される。
- ・利用者の高齢化による作業能力、作業種が制限される。
- ・作業の工程や量が利用者の能力や人数とつりあっていない。(追いついていない)
- ・通所施設(送迎)の送迎車輛6便で約4時間かけ行っているため、全ての人がそろ
うまで時間がかかる(揃うまで間、生産量が確保できない)
- ・利用者間の揉め事により作業等を妨げる。
- ・病状や障害の進行による出勤率の低下。
- ・十分な作業スペースが確保されていないことからスペースパフォーマンスが悪い。
- ・販売のノウハウの蓄積が少ない。
- ・地元民は慣れ親しんだパッケージだが、デザインは古い。(60年ほぼ同じ)
- ・生産量が限界にきている。(1日に作れる量が上限に近い)
- ・伝票や請求を管理するソフトが非常に使いづらい、または使えない。
- ・利用者の疲弊を考えると今以上に作業量を増やすことは出来ない。
- ・現在の設備で配分金の向上に至るまでの増産は難しい。
- ・福祉施設としての職業訓練より、生産性を重視した作業になっている。→そうしな
ければ、間に合わない。
- ・コストアップ分を価格へ転嫁しづらい。
- ・取引先の発送費が当施設の負担で、コスト負担が重くなってきている。
- ・作業を円滑に進めるための機械導入によって、作業が(操作等)複雑化し、利用者
の携われる作業が減る。

【機会】

- ・台湾へ取引先を通じて販売を始めている。
- ・第三者機関による調査によると食品の中で納豆が好きという人は全国で70%
存在している。
- ・北海道での納豆の年間消費額は88億円で全国第4位であるので、市場規模は
有望である。

【脅威】

	<ul style="list-style-type: none"> ・高齢化による作業制限、就労移行による人材の減少により事業維持が難しい。 ・原油高、原材料（大豆）の高騰によるコストアップ問題。 ・地元商店の閉鎖等による販路の縮小。 ・納入業者の管理が悪く製品のクレームにつながってしまう。（管理の悪さを自覚していない） <p>※実際あった例－大手観光グループに納豆を卸しているが、朝食用納豆を冷凍と冷蔵を繰り返し使用→結果カビが生える（納豆は要冷蔵だが食品が明るく見えるようにと白銀等で照らしつけ、納豆が熱くなる。その日残った納豆は冷蔵に戻し、繰り返し使用）</p> <p>⇒ホテル側からカビが生えた納豆があるとクレーム。納豆の管理の仕方によるカビの発生とカビの種類を研究機関に求め説明はしたが、使用者に自覚がないため結局クレームとなった。取引がなくなる危険性があった。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・自立支援法では原則利用者の施設利用日数は月に8日は休みをとらなければならないとあるが、納豆の生産量の関係（土曜日、祝日も作業をしなければ生産が追いつかない。当然作業人数も揃っていなければならない）、利用者の配分金問題等（なるべく多く通所し、多くの配分金をもらって少しでも生活のあてにしたい希望）の関係により月に4日までの休みの許可を得ているが、数年後には月の休暇が原則になる。もしそうになると現在の生産量を維持できる可能性が低くなる。 ・大手のホテルは注文を予想して作るので、注文がなくなった場合、過剰在庫となり無駄が出やすくなる。一方、予想を超えた注文増に対しては在庫不足の自体も起こりやすい。 ・将来的に人口減少による需要減少が懸念される。
<p>目標</p>	<p>顧客ニーズとして納豆は①健康志向性、②手軽さ、③安さがある。</p> <p>北海道での納豆需要は年間消費額88億円が見込め、市場規模は有望である。よって、有望な市場へ当施設の他社にはない高品質な納豆を拡大していく。</p> <p>具体的には、設備増強による生産能力の向上を実現して、平成23年度までには平成19年度比で113%以上の売上の増加を実現する。</p>
<p>具体的な目標達成策</p>	<p>① 収入面について （商品開発、価格設定、販路拡大、宣伝広告など）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・強みにあるようにナットウキナーゼ研究者と研究を進め商品の付加価値を高めるとともに新商品の開発を行う（設備整備した場合） ・あらたな機械化を進め生産量を100%以上にアップする、具体的には、平成21年度より段階的に進め、平成23年度までに整備する。 ・なぜ段階的かという点、現状、カップ納豆用生産機械が装備されているが、稼働率が約50%である。この原因は納豆を煮る釜が少ないことに起因している。よって、納豆釜を増設することで現有の機械稼働率を100%に近づけてカップ納豆の増産を実現する。その後、他アイテム用の設備投資へ波及するのが望ましいと判断したためである。

	<ul style="list-style-type: none"> ・自法人や身内等には通常より低価格で販売している方がいるが、通常価格にする(増収見込13.8%以上) ・インターネット販売の取り組み。(SEO(検索エンジン最適化)対策を実施し、増収へつなげる) ・北海道の食べ物コンクールに出展することにより認知度を深める。 ・販売促進策として、新たな納豆の食べ方の提案をイベント(具体的にはナイスハートバザール、札幌大通りふるさと市場など)を通じて提供していく。 <p>② 支出面について (仕入れ、業務改善、コスト低減など)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・現在内容量より多く豆を入れているので、内容量を調整しロスを少なくする(2g多く入れていた⇒表示内容量にすることで34万5千円の節約) ・利用者の能力、体力を勘案しながら、ムリ、ムダ、を省き、効率化を進め生産性向上を実現する。 <p>③ その他</p> <ul style="list-style-type: none"> ・環境対策として簡易包装などエコ対策を今まで以上に進める。 ・本当の納豆の味を市場へ提供していくことで当施設をアピールしていく。
--	--

作業名 ②	サンククリーン縫製作業			
取組方針	強化	現状維持	縮小	撤退
理由	<p>(理由)</p> <p>現状では出勤率の低下、設備の不充実さなどで安定した生産量が期待できない。また製品も他社の掃除用品は多種に渡っており、飛びぬけた魅力のある製品とは言いがたい。</p> <p>納豆作業(午前中)にサンククリーンに携わる利用者も関わっているため、作業上、午後からの作業になりやすい。(現状売上げ150万円であり、最大稼働しても160万円が限界)</p> <p>当初から、羊蹄セルブのオリジナル製品のひとつであるが、高コストのため収益率が低い。また、内部的な事情からミシンの縫製作業ができる利用者が限られているので、増産は難しい。</p> <p>ただし、製品品質は高く、お客様からも好評を得ておりリピーターも多いので、このまま現状維持に努めたい。</p> <hr style="border-top: 1px dashed black;"/> <p>経営環境分析 ※ 内部環境(〔強み〕、〔弱み〕)、外部環境(〔機会〕、〔脅威〕)を自己において整理することで、経営方針等を策定する材料とするものです。可能であれば記載してください。</p> <p>〔強み〕</p> <ul style="list-style-type: none"> ・縫製の経験者が利用者にいる。 ・洗剤を必要としない手軽さなど、利便性の高い商品である。 			

- ・自施設の生産科目（オリジナル製品）であることから、販売方法が限定されておらず、いろいろなルートをつくることことができる。
- ・類似品はあるが、他商品にくらべて品質がよく（毛並みが10mmを使用している）好評をえている。
- ・製造するにあたってのノウハウが構築されている。（不良品が少ない）
- ・計画をもって、通年作業ができる。

【弱み】

- ・ミシン作業・裁断作業・袋入れ作業・包装作業など作業のほぼ全工程で特殊な作業工程なため携われる利用者が限られる。
- ・現状生産量が少ないため販路を拡大することが難しい。
- ・利益率が非常に悪い。（原材料費が高いため、商品のコストが高い）
- ・主な卸し先が葬儀屋だが、当施設に直接注文があっても葬儀屋にマージンを払わなければならないという地元の暗黙のルールがある。
- ・裁断の際に毛羽立ちがひどく、目のかゆみ等の症状がでるため作業に携われる利用者が限られる。
- ・設備が古く能率が悪い。
- ・競合製品が多い。
- ・製品特性上、長持ちするので回転が悪い。
- ・利用者の出勤状況等の理由で、毎日の作業にすることができないため、生産量が期待しにくい。
- ・10枚購入すると値引きしているが、値引価格の設定を誤った。
- ・商品に1本用会葬箱と2本用会葬箱があるが、受注が安定、又は一定ではないので2本用会葬箱から1本用会葬箱に入れ替えることがある。その場合2本用会葬箱が破損してしまうことがある。
- ・安全管理の部分で、検針装置がないので不安がある。（現在は、ミシンで針がおれた場合は、専用の容器にしまい管理をしている）
- ・特定の利用者に縫製作業が偏っているため、その利用者が利用をやめた場合、縫製作業がなりたたなくなる可能性がある

【機会】

- ・販路の規模はまだまだ少ないので、増産により規模の拡大が期待できる。
- ・葬儀関係のルートとして町内会長、団体長などが見込まれる。
- ・地元町内で販売をしているのが、ホームックと石川養鶏所の直販所だけなので、交渉によっては、町内商店への販路の拡大が見込まれる。（8件：400本以上）
- ・福祉施設や、生命保険会社、会葬用問屋などのつながりがある。
- ・会葬用として販路がある。

【脅威】

- ・ホウキから掃除機といったように、現在の掃除用品の充実さや進歩からいっても将

	<p>来的には使わないものになるかも知れない。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ホコリや傷の着かない素材が出来ているが、それらが普及していった場合需要が少なくなる。 ・他の施設で同じものを作っている（サンクリーンを紹介してくれた施設、これをメインにしている）が、他の製品に押される等の理由で売上げは右肩下がりになっている。 ・縫製作業を行う利用者が高齢化になっているので、後継者問題がでてきている。
<p>目標</p>	<p>安定したサンクリーンの縫製作業を行うため、職員の職業指導技術の向上を図り、ミシン作業ができる利用者を育成し、現状の売上げ150万円を維持する。</p>
<p>具体的な 目標達成策</p>	<p>① 収入面について (商品開発、価格設定、販路拡大、宣伝広告など)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・価格設定を吟味する。 ・生産量が上がれば販路は広げられる。(現在は香典返しといった形のもので数を捌いているがそういった隙間的販売方法があるかも知れないので、それを考え販売数を増やす) ・販路を広げていく(大手に働きかける) ・FAX・郵便、ダイレクトメールを有効活用して宣伝活動を展開する ・新たな市場開拓として提案営業を展開する。 ⇒具体的には、現状キッチン専用用途としているのを①クルマ内装用途としてカー用品店へ市場拡大、現状取引しているホームセンターへ現状の陳列台のほかにクルマ用品コーナーへの陳列提案、②ペット清掃用途としてペット用品店へ市場拡大、現状取引しているホームセンターへペットコーナーへの陳列提案をおこなう。 <p>② 支出面について (仕入れ、業務改善、コスト低減など)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・簡易包装を検討する ・原材料費の低廉化を交渉・検討する <p>③ その他</p> <ul style="list-style-type: none"> ・付属材料で袋などの値上げの話がきているので、ギフト商品の価格設定の検討が必要になってくる。 ・利用者の作業ノウハウを蓄積していく。 ・作業能率の高い利用者の作業方法をマニュアル化する。

作業名 ⑤	ビニールバンド組み立て作業
取組方針	強化 現状維持 縮小 撤退
理由	<p>(理由)</p> <p>作業工程が分けやすく、利用者の機能維持訓練のレベルに合わせた作業を提供できる。しかし下請け作業のため、売り上げを伸ばす、作業量を増やす、などは発注先の注文による。(現状売上150万円で平成23年度までこのまま推移していくと思われる)</p> <p>また、作業の最終工程(仕上げ)をできる利用者が技術的にも難しいことから、少ない。最終工程に携われる利用者を育成しながら、現状維持に努めたい。</p> <p>経営環境分析 ※ 内部環境(〔強み〕、〔弱み〕)、外部環境(〔機会〕、〔脅威〕)を自己において整理することで、経営方針等を策定する材料とするものです。可能であれば記載してください。</p> <p>〔強み〕</p> <ul style="list-style-type: none"> ・最終ユーザーは北海道電力であり、最終ユーザーが当施設の取引先に当施設へ作業を発注することが条件となっているので将来も安定して受注が見込める。 ・施設の開設時から取り組んでいる作業で、作業のノウハウもあり、改善、改良をしてきたので、不良品が減り、製作スピードも上がったことで発注先からの信頼を得ている <p>〔弱み〕</p> <ul style="list-style-type: none"> ・かしめ(金具打ち)、検査、包装などの最終工程では、正確性や、良品・不良品の判定、きれいに包装するための技術が必要で、出来る利用者が限られるうえに、出来る利用者の高齢化、就労移行により、出来る利用者が少なくなっている <p>〔機会〕</p> <ul style="list-style-type: none"> ・発注先から信頼を得ていて、コンスタントに発注があり、収入が安定している <p>〔脅威〕</p> <ul style="list-style-type: none"> ・昨年、発注先から、経費の増加による単価の引き下げがあった(そのあとも原油の値上げなどで経費は増えていると思われるので、さらに単価の引き下げがあるかもしれない)
目標	現状を維持するために、利用者のスキル向上が必要になってくる。そのために職員の技術指導のレベルアップを実現し、現状の150万円を維持していく。
具体的な目標達成策	<p>① 収入面について (商品開発、価格設定、販路拡大、宣伝広告など)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・一定の受注がある ・現状の生産性を維持していく。 ・作業に携われる利用者を育成する。 ・職員の技術指導力のレベルアップを図る。 <p>② 支出面について (仕入れ、業務改善、コスト低減など)</p>

	<ul style="list-style-type: none"> ・作業工程の中でムリ、ムダがないか精査して、生産性向上を実現する。 <p>③ その他</p> <ul style="list-style-type: none"> ・作業能率の高い利用者の作業方法をマニュアル化する。
--	--

◎新規事業、あるいは設備投資による大幅な規模拡大を計画している場合は、次項も記載してください。

※ 取組方針欄は、該当項目を囲むこと。

作業名			
取組方針	<table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 50%; text-align: center;">新規</td> <td style="width: 50%; text-align: center;">大幅な規模拡大</td> </tr> </table>	新規	大幅な規模拡大
新規	大幅な規模拡大		
商品・サービスの 内容			
顧客・市場規模・ 販路	<p>(対象顧客)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ <p>(市場規模)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ <p>(販路) ※製造業、農業等の場合に記載してください。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 		
競争と差別化	<p>(ライバルの状況)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ <p>(差別化の視点)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 		
設備投資と資金			
収支と工賃			

V 取組の年次計画

※取り組む事項を簡潔に記載してください。

19年度 (実施済を含む)

- ・理事会に工賃向上計画を提出
- ・羊蹄セルフに「工賃向上検討委員会」を設置
- ・工賃向上計画策定

20年度

- ・工賃向上計画第一期スタート
- ・羊蹄セルフホームページ(製品発注フォーム)の更新
- ・工賃向上計画第一期の評価および第二期への見直し

21年度

- ・工賃向上計画第二期スタート
- ・事業領域の見直し

- ・工賃向上計画第二期の評価および第三期への見直し

22年度

- ・工賃向上計画第三期スタート
- ・工賃向上計画第三期の評価および第四期への見直し

23年度

- ・工賃向上計画第四期スタート
- ・工賃向上計画第四期の評価および新たな経営戦略立案による中期経営計画策定